

Backoffice Sales Manager (20-40%)

Parametric ist eines der führenden Schweizer Technologieunternehmen im Bereich drahtlose Sensorik und Digitalisierung von Infrastruktur. Unsere Produkte umfassen innovative Zählsysteme für Personen und Fahrzeuge sowie Software-Lösungen.

Am **Standort St. Gallen** suchen wir eine **kommunikative** und **zuverlässige** Persönlichkeit im Bereich Backoffice Sales.

Du arbeitest in einem kleinen Team, in dem deine Ideen zählen. Englisch und Deutsch sind dazu essenziell und werden zur Kommunikation mit unseren Kunden täglich genutzt – schriftlich wie mündlich. Du bist das Bindeglied zwischen technischem Verkauf und der Auftragsbearbeitung und kümmerst dich um die Kunden.

Aufgabenbereich

- Unterstützung des Verkaufs Aussendienstes – Sales Backoffice
- Vorbereitung von Kundenangeboten und Offerten in Zusammenarbeit mit den Technikern
- Beantworten von Rückfragen
- Erarbeiten von Verkaufsunterlagen und Preislisten
- Kommunikation und Beziehungspflege mit unserer Kundschaft
- Mitarbeit bei Marketing-Aktivitäten

Profil

- Freude an Kommunikation mit Menschen
- Kaufmännische Grundausbildung
- Ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift (tägliche Anwendung)
- Freude an Neuem, Marketing, Social Media und Sales
- PC-Bedienung (Grundlagen)

Folgende Qualifikationen sind ein Plus aber nicht Bedingung für die Stelle.

- Erfahrung im internationalen Arbeitsumfeld
- Berufserfahrung im Bereich Verkauf
- Professionelle Praxiserfahrung und oder Weiterbildung im Bereich PR, Social Media
- Erfahrung mit Webflow oder WordPress
- Erfahrung mit DTP Tools (Adobe) und Flair für korrektes Design

Wir bieten

- Hohe Eigenverantwortung und grosse Gestaltungsfreiheiten im kleinen Team
- Vielseitige Tätigkeiten mit diversen Ausbaumöglichkeiten
- Inspirierende Arbeitsumgebung im [Startfeld Innovationszentrum St. Gallen](#)

Bewerbungen bitte per E-Mail an jobs@parametric.ch

Fragen beantwortet gerne Sascha Jäckle, Standortleitung St. Gallen, Tel. 071 220 95 55